主观社会阶层如何预测亲社会倾向？基于互惠信念的有调节链式中介模型

王世壮 [1,2] 孙红日 [1]

（[1] 南昌大学公共政策与管理学院心理学系，南昌 330031）（[2] 华南师范大学心理学院，广州 510631）

摘　要：本研究认为主观社会阶层可进一步细化为主观家庭阶层和主观个体阶层，且前者可通过后者预测互惠信念进而预测亲社会倾向，但两者对互惠信念和亲社会倾向的预测方向不同。通过小规模抽样的心理测验，构建基于互惠信念的有调节链式中介模型（研究 1），并利用 2021 中国综合社会调查数据(CGSS2021) 进一步验证所构建的模型（研究 2）。结果表明，主观家庭阶层通过主观个体阶层与互惠信念的链式中介作用于亲社会倾向路径得到交叉验证，但互惠信念对亲社会倾向预测的方向因互惠信念的类型而存在差异；个体相对剥夺感的调节作用、其它路径两个研究均未得到一致性结果。研究为进一步澄清社会阶层预测亲社会倾向的研究分歧提供了一个新的思路。

关键词：主观家庭阶层；主观个体阶层；亲社会倾向；互惠信念；个体相对剥夺感

分类号：B849: C91

1 引言

“高、低社会阶层谁更具亲社会性”研究结果存在分歧，且研究结论容易产生群体污名（孙庆洲等，2023），促使进一步明确社会阶层如何作用于亲社会倾向成为研究热点。已有研究从微观个体、中观情境和宏观社会三个层面进行探讨（苑明亮等人，2019）。互惠信念（reciprocity belief）属于影响社会阶层与亲社会倾向关系的微观个体因素，是指“个体认为互惠规范被他人广泛、有效使用的程度”（苑明亮等人，2019），属于个体内在互惠规范的意识形态和认知方面，是决定实际互惠行为的一个远端因素（Perugini et al., 2003）。本研究将互惠信念作为中介变量，探讨其如何作用于主观社会阶层与亲社会倾向之间，以揭示两者间关系的社会交换机制。

1.1 主观社会阶层及其对亲社会倾向的预测

社会阶层（social class）是人们在社会层级结构中的等级和地位（苑明亮等人，2019；Kraus et al.，2012）。不同阶层间不仅在客观的物质和社会资源上存在明显差异，而且通过社会比较在主观上感知到的社会相对位置也明显不同(Kraus et al., 2012; 郭永玉等, 2015)。因

此，社会阶层有主、客观之分。研究显示，主观社会阶层反映了社会经济地位的“认知平均化”（Nielsen et al., 2015）,具有更强的预测能力，与个体心理和行为有着更高的相关水平(Kraus et al., 2013)。

亲社会倾向是人们在社会交往中自愿表现出来的、有益于他人和社会的一切行为及倾向，包括但不限于安慰、分享、合作、帮助、牺牲等行为（Penner et al., 2005）。主观社会阶层对亲社会倾向预测的研究结论不一。一种观点认为，低社会阶层更容易表现出亲社会倾向。在实际生活中，感知到物质和社会资源的限制使低社会阶层个体较难独立完成生活目标，更需要借助他人的帮助、与他人建立良好关系以合作等帮助实现目标，这使他们更加关注他人的需要、具有更高的同情水平，从而表现出更高的亲社会倾向（Stellar et al., 2012; Piff & Robinson, 2017）。大范围调查也发现年收入较低的人群，亲社会倾向表现水平更高（James & Sharp, 2007）。但最近研究表明，高社会阶层在某些时候比低社会阶层表现出更高的亲社会倾向（解晓娜，李小平，2018；Korndörfer et al., 2015）。社会交换理论认为单纯的帮助他人并不存在，个体在进行亲社会行为时付出代价，相应地希望获得相应的回报。当代价大于回报或者代价太大时，会降低个体的亲社会倾向(Dovidio et al., 2017)。高社会阶层由于占有丰富的资源，亲社会行为较少受到资源代价的限制，更容易表现出亲社会倾向。另外，也有研究从控制感和自我效能感(Gallo et al., 2006)、动机差异(Kraus & Callaghan, 2016)、社会距离(解晓娜, 李小平, 2018) 等角度探讨，结果较为一致地支持高社会阶层个体表现出更高的亲社会倾向。

然而，这些研究更多地探讨自致性社会地位（即个人社会地位）的作用。在探讨青少年健康问题时，Goodman(2001)认为主观社会阶层应细化为主观家庭社会阶层和主观个人社会（学校）阶层：前者考察个体感知到父母在社会等级结构中的位置；后者考察个体在同辈或社会等级结构中的位置。来自教育、就业等方面的研究发现，7 年级的家庭经济地位正向预测 9 年级的学业表现和成年 30 岁中期的学业成就（Yeung & Xia，2023），家庭经济地位也正向预测个体研究生阶段的学术性投入（赖秦江，彭湃，2022）、应届毕业生的就业去向及或多或少决定学生的就业结果（乔志宏，2014）。这说明，家庭经济地位为个体自身地位提供了基础，通过影响子女成长、求学历程（Matthews & Gallo,2010）、职业选择等影响个体阶层的获得。本研究将主观社会阶层进一步区分为主观家庭社会阶层和主观个体社会阶层，并认为前者是后者的先赋性因素，可通过后者中介作用预测个体的亲社会性。

1.2 互惠信念及其中介作用

互惠作为社会交换理论的核心特征（邹文篪等人，2012）常被用来解释亲社会现象。互

惠是指“在他人给予自己利益或造成伤害后进行类似回应的倾向”（孙瑾，杨静舒，2023），依据平等性、及时性和利益性关注对象，互惠可以划分广泛互惠、平衡互惠和负面互惠三种形式（Sparrow & Linden, 1997; 邹文篪, 田青, 刘佳, 2012）。广泛互惠更关注他人利益，平等性和及时性要求均较低，社会价值取向倾向于利他主义和合作，偏好仁爱；平衡互惠对公平敏感，关注平等性和及时性，更趋向合作和个人主义社会价值；负面互惠关注自我利益、偏好赋予特权，互惠要求高平等性和及时性，取向竞争社会价值。大量研究表明，社会价值取向与亲社会性密切相关（Van Lange，1999）。这意味着，互惠与亲社会倾向的关系会因为具体互惠形式的差异而不同（邹文篪, 田青, 刘佳, 2012）。坚信广泛互惠和平衡互惠信念能够提高亲社会性；相反，坚信负面互惠信念将会降低亲社会性。

互惠体现了“给予”与“回报”之间的资源循环（孙瑾，杨静舒，2023）。对这一资源交换的坚信虽是非正式的（Wu et al., 2006），但却提供了“以非语言和相互信任为基础的隐含而明确的社会交换规则”（Su et al., 2023）。研究发现，互惠信念是一个中介变量，中介于个体控制感和腐败行为（Su et al., 2023）、领导风格和组织信任（贾良定 等，2007）等。据此，我们假定互惠信念也中介于主观社会阶层对亲社会倾向的预测。但是，由于家庭阶层和个体阶层在“回报”与“给予”互惠关系中的资源循环存在差异，对互惠信念的预测也会存在差异。我国传统社会重视儒家文化父母子女之间伦理层面的“父慈子孝”互相成就（赵晓力，2011）。家庭阶层的先赋性使个体被动地成为亲子仁爱互惠关系的“回报者”，而亲社会交换回报的折扣性（Flynn & Yu, 2021）促使“重孝轻慈”为核心的道德原则调节着家庭内部人际关系（王常柱，武杰，2011），形成失衡的亲子仁爱互惠关系。研究发现，家庭阶层高的父母更有机会为子女的成长提供更多的资源（包括经济投入和心理支持与成长参与），更可能规避不良家庭环境风险（Matthews, Gallo, & Taylor, 2010），有利于调和“重孝轻慈”亲子伦理规范失衡的仁爱循环，利于互惠信念的产生。与家庭社会阶层的先赋性不同，个体社会阶层主要是个体主动挑战地位竞争的回报。进化论认为，在地位竞争中，胁迫等侵略性行为与亲社会行为具有同样功能（Hawley，2014），两者的联合使用可以“最大限度地控制资源和占有社会优势”（Hawley et al., 2007）。针对青少年同辈地位获得与维持的研究发现，随着支配地位（社会地位）的提高，亲社会和胁迫（关系或公开攻击）策略的联合使用也会增加(Massey et al., 2015)。也就是，地位竞争过程并不总是遵循互惠策略。同时，作为一种积累性资源，地位不仅具有持续影响和自我维持作用，且高地位的获取具有增益性，有助于获得更多的其他优势（程德俊，吴金璇， 张如凯，2018），从而有利于增强个体控制感。研究发现，控制感水平对互惠信念具有负向预测作用（Su et al., 2023）。可见，无论从地位竞争

过程还是从结果来看，自致性社会阶层对个体的互惠信念存在着负向预测作用。

总之，互惠信念可中介于主观家庭阶层对亲社会倾向的预测，但家庭社会阶层和个体社会阶层对互惠信念的预测方向具有不一致性特点，这一特点将使主观社会阶层通过互惠信念中介对亲社会倾向的预测方向存在差异。

1.3 个体相对剥夺感的调节效应

个体相对剥夺感是通过社会比较产生的主观认知与情绪体验，是指与参照个体或群体相比，个体对自身不利地位的感知以及由此产生的不满、愤怒等情绪体验（熊猛，叶一舵，2016）。研究发现，在预测亲社会倾向时，个体相对剥夺感与主观个体社会阶层存在相互抑制作用，两者对亲社会均具有负向预测作用，致使相对剥夺感对个体社会阶层预测亲社会倾向具有增强效应（Callan et al., 2017)。另外，将社会比较产生的劣势看成是不公平的构成了相对剥夺感的决定性组成部分（Smith et al., 2012），这容易诱发个体对即时奖励的偏好（Callan et al., 2009）。互惠信念的核心是相信付出会得到回报。在这一信念框架下，高相对剥夺感个体受回报期望驱动，将亲社会行为看成是纠正不公平、获得应得的一种策略，从而对其产生偏好。这样，个体相对剥夺感对互惠信念预测亲社会倾向具有增强的调节效用。

综上，本研究将主观社会阶层细分为先赋性的主观家庭阶层和自致性的主观个体阶层。并纳入互惠信念和个体相对剥夺感，探讨主观社会阶层对亲社会倾向的预测作用及不同互惠信念类型在其中的中介作用和个体相对剥夺感的调节作用。

本文提出如下假设：

1.主观家庭阶层正向预测亲社会倾向，家庭阶层越高，越容易表现出亲社会倾向；

2.主观个体阶层在主观家庭阶层和亲社会倾向之间发挥中介作用。

3.互惠信念在主观家庭阶层与亲社会倾向之间发挥中介作用。平衡互惠信念在其中发挥中介作用，负面互惠信念在其中发挥遮掩作用；

4.主观学校阶层与互惠信念在主观家庭阶层与亲社会倾向之间发挥链式中介作用。不同互惠信念下这一链式中介路径发挥不同作用，主观个体阶层与平衡互惠信念在其中发挥遮掩作用，主观个体阶层与负面互惠信念在其中发挥中介作用；

5.个体相对剥夺感的调节作用：a.在主观家庭阶层对亲社会倾向的影响过程中起负向调节作用，b.在主观个体阶层对亲社会倾向的影响过程中起增强的调节作用，c.在互惠信念对亲社会倾向的影响过程中起增强的调节作用。

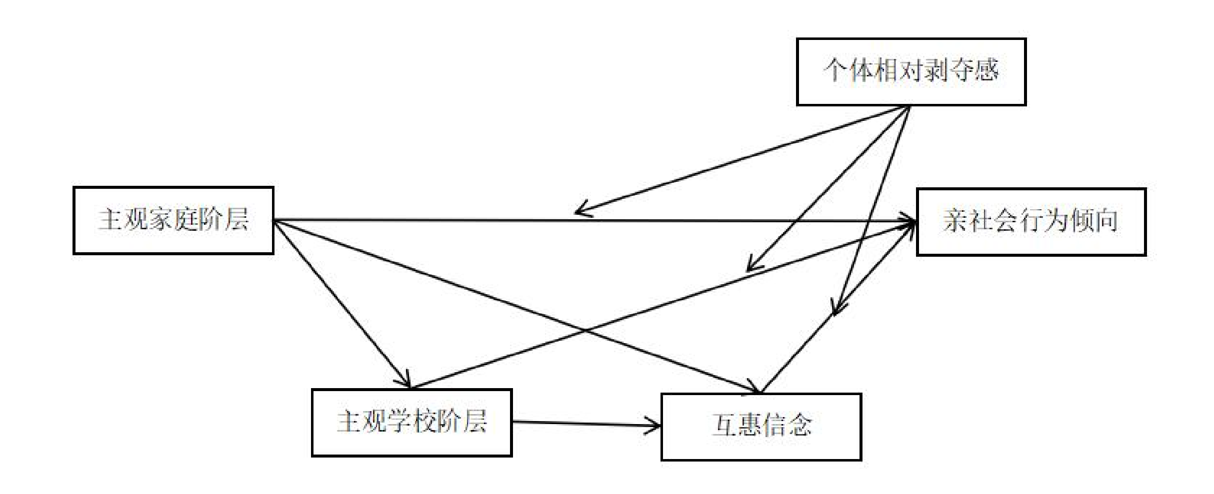


图 1 主观家庭阶层影响亲社会倾向的条件过程模型

2 研究 1：主观家庭阶层对亲社会倾向的预测效应机制

2.1 研究对象

通过在线平台“问卷星”和“脑导”招募高校学生，有效被试 598 人，有效率 90.74%。删除不认真作答（测谎题不通过）数据 61 份。被试平均年龄 22.91±4.81 岁，其中性别中男性 167 人（33.9%）、女性 325（65.7%）；年级中大一 41 人（8.3%）、大二 103 人（20.9%）、大三 91 人（18.5%）、大四 168 人（34.1%）、大五及以上 89 人（18.1%）；户籍所在地中大城市 111 人（22.6%）、小城镇 196 人（39.8%）、农村 185 人（37.6%）；家庭月收入中 2000 元以下 9 人（1.8%）、2001-6000 元 111 人（22.6%）、6001-8000 元 96 人（19.5%）、8001-10000 元 94 人(19.1%)、10001-15000 元 100 人(20.3%)、15001-20000 元 50 人(10.2%)、20001 元以上 32 人（6.5%）。为防止重复作答，每个 IP 地址限定只能填写一次问卷。

2.2 研究变量

主观家庭阶层 在研究 1 中，预测变量为主观家庭阶层。采用 Adler 等人（2000）设计的《主观社会经济地位 MacArthur 量表》进行主观社会阶层的测量，并结合 Goodman(2001)的改编，呈现了家庭在社会中位置的主观家庭阶层。被试通过 10 级阶梯进行测量，1 表示主观阶层最低，10 表示主观阶层最高，得分越高表示主观阶层越高。Goodman(2001)中主观家庭阶层和主观学校阶层的两条目一致性信度分别为 0.73、0.79；胡牡丽等（2012）进行中国化改编后两条目的重测信度分别为 0.76、0.71，均表现出良好的信效度。

主观个体阶层 我们测量了研究对象的主观学校阶层作为主观个体阶层，即其一的中介变量。测量方式同主观家庭阶层，但结合 Goodman(2001)的改编，题目呈现的是个体在学校

位置中的主观学校阶层。

亲社会倾向 然后被试会进行亲社会倾向的测量，即结果变量。采用了最初由 Carlo 和 Randall (2002)编制, 经丛文君(2008)修订的《亲社会倾向测量问卷》，量表由六个维度 23 个题目组成，总量表α系数为 0.85,各分量表α系数分别为公开性(4 个项目)0.75、匿名性(5 个项目)0.83、利他性(5 个项目)0.63、依从性(2 个项目)0.73、情绪性(4 个项目)0.64 和紧急性(3 个项目)0.63。采用 5 点计分(1=非常不像我,5=非常像我)，得分越高，由越高的亲社会倾向，越容易表现出亲社会行为。本研究中总量表的 Cronbacha 系数为 0.83。

平衡互惠信念 研究 1 中，其二的中介变量为平衡互惠信念。在完成主观社会阶层和亲社会倾向的测量后，会采用 Z. Zhang 和 J. Zhang (2012)修订后的个体互惠信念量表中《一般互惠信念量表》测量被试的互惠信念，作为平衡互惠信念的指标。个体互惠信念量表是 Perugini et al. (2003)基于个人互惠信念开发，Z. Zhang 和 J. Zhang (2012)对互惠信念量表中的一般互惠信念量表进行了适应中国大陆的修改，原量表中的题项 4"如果我努力工作，我希望会有回报"与总分的相关系数低而删除该题项，修订后的互惠信念量表共包含 8 个题项，Cronbacha 系数为 0.69，重测信度为 0.70。采用 7 点计分法（1=非常不同意，7=非常同意），得分越高表示互惠信念越高，即平衡互惠信念越高。本研究中量表的 Cronbacha 系数为 0.81。

个体相对剥夺感 最后完成个体相对剥夺感的测量，即调节变量。采用修改版的 Callan et al. (2011) 的《个体相对剥夺感量表》，共包含 5 个题项。个体相对剥夺感量表基于个体相对剥夺感的认知和情感成分编制，采用 6 点计分法（1=非常不同意，6=非常同意），得分越高，表示个体的个体相对剥夺感更强烈。《个体相对剥夺感》Callan et al. (2011)修改版内部一致性信度为 0.78，本研究中内部一致性 Cronbacha 系数为 0.70，具有较好的信度。

控制变量 控制变量包括性别（1 = 男；2 = 女）、年龄、年级（1 = 大一；5 = 大五及以上）、家庭月收入（1 = 2000 元以下；7 = 20000 元以上）、户籍（1 = 大城市；2 = 小城镇；3 = 农村）。

2.3 结果与讨论

2.3.1 共同方法偏差检测

虽然本研究采用了匿名测验、部分条目使用反向表述等方式控制共同方法偏差，但由于数据来自被试的自我报告，因此还是采用 Harman 单因素检验进行共同方法偏差检验。结果显示特征根大于 1 的因子共有 7 个，第一公因子的方差解释百分比为 20.76%，远低于 40%，因此可以认为本研究并不存在严重的共同方法偏差。

2.3.2 描述性统计与相关分析

本研究的描述性统计和相关分析结果如表 1 所示。主观家庭阶层与主观个体阶层（r = 0.43, p < 0.001）、亲社会倾向（r = 0.19, p < 0.001）呈显著正相关，与个体相对剥夺感（r = -0.26, p < 0.001）呈显著负相关；主观个体阶层与亲社会倾向（r = 0.09, p < 0.05）呈显著正相关，与平衡互惠信念（r = -0.08, p < 0.05）、个体相对剥夺感（r = -0.30, p < 0.001）呈显著负相关；平衡互惠信念与亲社会倾向（r = 0.33, p < 0.001）、个体相对剥夺感（r = 0.32, p < 0.0 1）呈显著正相关。这些系数支持了后续对有调节的链式中介模型的检验。

表 1 研究 1 各变量描述性统计和相关系数

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.性别	1									
2.年龄	0.03	1								
3.年级	0.03	0.59^{***}	1							
4.户籍	0.03	0.03	0.04	1						
5.家庭月收入	-0.04	0.12^{**}	0.13^{**}	-0.31^{***}	1					
6.主观家庭阶层	0.03	-0.01	0.03	-0.34^{***}	0.44^{***}	1				
7.主观个体阶层	0.05	-0.08	0.01	-0.13^{**}	0.25^{***}	0.43^{***}	1			
8.平衡互惠信念	-0.09^{*}	-0.09^{*}	-0.01	0.01	-0.05	0.02	-0.08^{*}	1		
9.亲社会倾向	-0.14^{***}	-0.02	-0.05	-0.14^{***}	0.09^{*}	0.19^{***}	0.09^{*}	0.33^{***}	1	
10.个体相对剥夺感	-0.03	0.00	-0.02	0.11^{*}	-0.18^{***}	-0.26^{***}	-0.30^{***}	0.32^{***}	-0.07	1
M	$P_{女}$	22.91	3.40	2.14	3.94	4.70	5.86	33.98	80.65	15.80
SD	=0.66	4.81	1.26	0.77	1.58	1.51	1.58	8.35	11.26	3.58

2.3.3 假设检验与结果

采用 Process 中间效应检验法探讨主观个体阶层和平衡互惠信念在主观家庭阶层和亲社会倾向之间的链式多重中介效应。将性别、年龄、年级、户籍和家庭月收入作为控制变量，主观家庭阶层作为预测变量，亲社会倾向作为结果变量，主观个体阶层和平衡互惠信念作为中介变量，采用 SPSS process 的 Model 6 进行链式中介模型检验（Hayes，2017)，处理过程中已将所有变量进行标准化处理，其结果如表 2 所示。主观家庭阶层显著正向预测亲社会倾向。从直接效应来看，主观家庭阶层对亲社会倾向的的效应值为 0.94，95%置信区间为[0.25，1.62],不包含 0，假设 1 得到支持。从中介效应来看，主要分为三条路径，第一条是主观个体阶层作为中介变量，其效应值是 0.18，95%置信区间为[-0.08，0.46]，包含 0，说明中介

效应不显著，H2 未得到验证；第二条是平衡互惠信念作为中介变量，其效应值是 0.25，95%置信区间为[0.01，0.54]，不包含 0，说明中介效应显著，H3 得到验证；第三条是主观个体阶层和平衡互惠信念的链式间接路径，其效应值是-0.12，95%置信区间为[-0.23，-0.02]，发挥遮掩效应（温忠麟, 叶宝娟, 2014）。

表 2 间接路径检验（N=598）

效应值	直接效应			中介效应		
	效应值	95%置信区间		效应值	95%置信区间	
		下限	上限		下限	上限
主观家庭阶层→主观个体阶层→亲社会倾向	0.94	0.25	1.62	0.18	-0.08	0.46
主观家庭阶层→平衡互惠信念→亲社会倾向				0.25	0.01	0.54
主观家庭阶层→主观个体阶层→平衡互惠信念→亲社会倾向				-0.12	-0.23	-0.02

采用线性回归模型检验个体相对剥夺感的调节效应，结果见表 3。模型 1 显示，主观家庭阶层可以显著正向预测亲社会倾向（B=1.26，p<0.001）；模型 2 显示，主观家庭阶层可以显著正向预测平衡互惠信念（B=0.42，p<0.001）；模型 4 显示，平衡互惠信念可以显著正向预测亲社会倾向（B=0.45，p<0.001），以上步骤再次验证了平衡互惠信念的中介效应；且根据模型 2 显示，主观家庭阶层可以显著正向预测主观个体阶层（B=0.42，p<0.001），根据模型 3 显示，主观个体阶层可以显著负向预测平衡互惠信念（B=-0.63，p<0.01），再次验证了主观个体阶层与平衡互惠信念在主观家庭阶层和亲社会倾向之间发挥遮掩效应。再根据模型 5 可知，平衡互惠信念与个体相对剥夺感的交互项对亲社会倾向具有显著正向影响（B=0.04，p<0.001）。因此个体相对剥夺感可以正向调节平衡互惠信念与亲社会倾向间的关系。

最后采用 Bootstrap 法审视被调节的中介效应大小，研究结果见表 4。结果显示，个体相对剥夺感在主观个体阶层和平衡互惠信念的有调节的链式间接路径上显著（95%CI[-0.03, -0.001]），进一步验证了个体相对剥夺感在平衡互惠信念与亲社会倾向之间存在调节效应。结合表 4 和图 2，进一步可以发现在主观个体阶层和平衡互惠信念的链式间接路径上，随着个体相对剥夺感的提升，中介效应的绝对值变大，也就是说中介作用更强，个体相对剥夺感在这条路径上发挥增强作用，假设 5 得到验证。

表 3 被调节的中介效应检验（N=598）

类别	亲社会倾向	主观个体阶层	合作型社会交换信念	亲社会倾向	
	模型 1	模型 2	模型 3	模型 4	模型 5
年龄	0.05	-0.04^{*}	-0.23^{**}	0.16	0.17
性别	-3.29^{***}	0.13	-1.48^{*}	-2.65^{**}	-2.62^{**}

年级	-0.47	0.06	0.49	-0.70	-0.68
户籍	-1.21	0.06	0.13	-1.28*	-1.18*
家庭月收入	-0.08	0.09*	-0.32	0.05	0.03
主观家庭阶层	1.26***	0.42***	0.57*	0.94**	0.66（p=0.06）
主观个体阶层			-0.63**	0.44	0.16
平衡互惠信念				0.45***	0.54***
个体相对剥夺感					-0.59***
主观家庭阶层×个体相对剥夺感					-0.02
主观个体阶层×个体相对剥夺感					0.05
平衡互惠信念×个体相对剥夺感					0.04***
F	6.59	24.77	2.91	14.99	12.53
R2	0.06	0.20	0.03	0.17	0.20

注：*表示 p<0.05；**表示 p<0.01；***表示 p<0.001；双尾检验值。

表 4 Bootstrap 方法在不同调节变量水平上的中介效应及其置信区间（N=598）

亲社会倾向									
	高中低组的调节效应					有调节的中介效应			
调节效应	个体相对剥夺感	效应值	Boot SE	95% 置信区间 下限	95% 置信区间 上限	效应值	Boot SE	95% 置信区间 下限	95% 置信区间 上限
平衡互惠信念的条件中介效应	-3.58	0.22	0.12	0.01	0.47				
	0	0.31	0.16	0.01	0.64	0.02	0.02	-0.004	0.07
	3.58	0.40	0.22	0.01	0.84				
主观个体阶层和平衡互惠信念的条件链式中介效应	-3.58	-0.10	0.05	-0.20	-0.02				
	0	-0.14	0.07	-0.29	-0.03	-0.01	0.01	-0.03	-0.001
	3.58	-0.18	0.09	-0.38	-0.04				

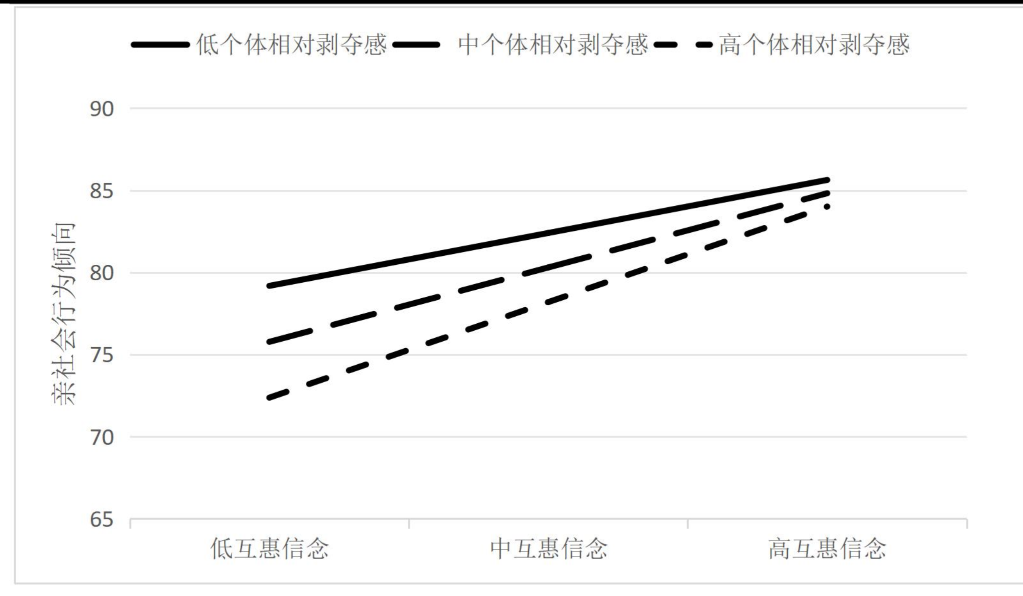


图 2 个体相对剥夺感对互惠信念与亲社会倾向的调节作用示意图

研究 1 探讨了主观家庭阶层对亲社会倾向的预测及其模型。在控制其他变量的情况下，主观家庭阶层可以直接正向预测个体的亲社会倾向，进一步支持了社会交换理论，说明了个体主观家庭阶层越高，越容易表现出亲社会倾向；平衡互惠信念在主观家庭阶层与亲社会倾向之间的中介效应显著，同样支持了社会交换理论，高社会阶层的个体会通过形成较高的平衡互惠信念，进而影响到个体的亲社会倾向；主观个体阶层和平衡互惠信念在两者之间发挥的效应值为负，可以发现加入主观个体阶层后的链式间接路径产生了遮掩效应，进一步发现主观个体阶层负向预测平衡互惠信念，这一结果值得进一步分析探究；以及个体相对剥夺感在平衡互惠信念和亲社会倾向之间发挥正向调节效应，增强了通过主观个体阶层和平衡互惠信念的链式间接路径在主观家庭阶层对亲社会倾向中的影响。综上，可以发现主观家庭阶层和亲社会倾向之间形成了一个有调节的链式间接路径的心理影响机制。

3 研究 2：主观家庭阶层对亲社会倾向的预测效应机制验证

3.1 数据来源与变量选取

研究 1 探讨了主观家庭阶层对亲社会倾向的预测及其机制，研究 2 则利用中国国综合社会调查数据(CGSS2021) (中国人民大学中国调查与数据中心, 2021)进一步验证主观家庭阶层与亲社会倾向之间的关系，增强预测模型稳健性；并探究平衡互惠信念与负面互惠信念在这机制中的差异。

主观家庭阶层 在研究 2 中，预测变量同样为主观家庭阶层。我们选择了题项 A43d（您认为在您 14 岁时，您的家庭处在哪个等级上？）作为主观家庭阶层的指标。该题项的测量方法与研究 1 相同。

主观个体阶层 其一的中介变量为主观个体阶层，我们选取了题项 A43a（综合看来，在目前这个社会上，您本人处于社会的哪一层？）作为主观个体阶层的指标。该题项的测量方法与 A43d 相同。

负面互惠信念 研究 2 中，其二的中介变量为负面互惠信念，CGSS2021 中有一个题项与负面互惠信念有关，即题项 A34：总的来说，您同不同意在这个社会上，您一不小心，别人就会想办法占您的便宜？1=非常不同意；2=比较不同意；3=说不上同意不同意；4=比较同意；5=非常同意；98=不知道；99=拒绝回答。我们采用了 5 点计分法。

亲社会倾向 在研究 2 中，结果变量同样为亲社会倾向，CGSS2021 中有一个题项与亲社会倾向有关，即 D5：5.您是否愿意交更高的税，来提高中国的全民医疗卫生水平？1=很愿意；2=比较愿意；3=说不上*/愿意不愿意；4=比较不愿意；5=很不愿意；98=无法选择；99=拒绝回答。我们采用 5 点计分法，对被试的回答进行了反向计分。

个体相对剥夺感 调节变量为个体相对剥夺感，CGSS2021 中有一个题项与个体相对剥夺感有关，即 D35-7：与周围的人相比，我很知足。1=非常不同意；2=不同意；3=有点不同意；4=有点同意；5=同意；6=非常同意；98=不知道；99=拒绝回答。我们采用 6 点计分法，并对被试的回答进行了反向计分。

控制变量 研究 2 中，我们选取了性别（A2：1 = 男; 2 = 女）、年龄（A3a）、最高教育程度（A7a：1 = 没有受过任何教育; 13 = 研究生及以上）、出生户口所在地（A27d：1 = 农村；7 = 其他）和家庭经济状况（A64：1 = 远低于平均水平；5 = 远高于平均水平）作为控制变量，各项相对应于研究 1 的性别、年龄、年级、户籍所在地和家庭月收入。

如果被试在某一项上的回答为“98=无法选择；99=拒绝回答”，则删除该被试的数据。在对样本进行筛选后，我们最终得到了 2312 份有效数据。被试的平均年龄为 52.26 ± 17.32 岁，女性占比 54.9%。

3.2 研究结果

3.2.1 主要研究变量的相关关系

研究 2 的描述性统计和相关分析结果如表 5 所示。主观家庭阶层与主观个体阶层（$r = 0.42, p < 0.001$）、亲社会倾向（$r = 0.08, p < 0.001$）呈显著正相关；主观个体阶层与负面互惠信念（$r = -0.11, p < 0.001$）呈显著负相关，与亲社会倾向（$r = 0.10, p < 0.001$）呈显著正相关，负面互惠信念与亲社会倾向（$r = -0.07, p < 0.001$）呈显著负相关；主观家庭阶层（$r = -0.06, p < 0.01$）、主观个体阶层（$r = -0.17, p < 0.001$）、亲社会倾向（$r = -0.10, p < 0.001$）与个体相对剥夺感均呈显著负相关，与负面互惠信念（$r = 0.10, p < 0.001$）呈显著正相关。这些系数也支持了后续对有调节的链式中介模型的检验。

表 5 研究 2 各变量描述性统计和相关系数

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.性别	1									
2.年龄	-0.02	1								
3.户籍	-0.03	-0.05*	1							
4.最高教育程度	-0.08***	-0.53***	0.29***	1						
5.家庭经济状况	-0.03	-0.12***	0.15***	0.26***	1					
6.主观家庭阶层	0.06**	-0.19***	0.22***	0.25***	0.18***	1				
7.主观个体阶层	0.07**	0.01	0.12***	0.11***	0.35***	0.42***	1			
8.负面互惠信念	-0.07***	-0.02	0.02	-0.03	-0.03	-0.04	-0.11***	1		
9.亲社会倾	-0.08***	-0.01	0.02	0.09**	0.10***	0.08***	0.10***	-0.07**	1	

向				*				*		
10.个体相对剥夺感	-0.01	-0.15***	-0.06**	0.02	-0.16***	-0.06**	-0.17***	0.10***	-0.10***	1
M	$P_{女}$=0.55	52.26	1.75	5.53	2.60	3.37	4.32	2.92	2.96	2.47
SD		17.32	1.40	3.35	0.75	1.97	1.87	1.14	1.18	1.06

3.2.2 假设检验与结果

检验方法同研究 1。将性别、年龄、户籍、最高教育程度和家庭经济状况作为控制变量，主观家庭阶层作为预测变量，亲社会倾向作为结果变量，主观个体阶层和负面互惠信念作为中介变量，采用 SPSS process 的 Model 6 进行链式中介模型检验（Hayes，2017)，其结果如表 6 所示。主观家庭阶层对亲社会倾向的预测显著，从直接效应来看，主观家庭阶层对亲社会倾向的效应值为 0.024，95%置信区间为[-0.004，0.052]，直接效应边缘显著（p=0.09）。从中介效应来看，主要分为三条路径，第一条是主观个体阶层作为中介变量，其效应值为 0.012，95%置信区间为[0.001，0.023]，不包含 0，说明中介效应显著，H2 得到验证；第二条是负面互惠信念作为中介变量，其效应值是-0.001，95%置信区间为[-0.003，0.002]，说明中介效应不显著，H3 未得到验证；第三条是主观个体阶层和负面互惠信念的链式中介作用，其效应值是 0.002，95%置信区间为[0.001，0.003]，说明中介效应显著，上述两个变量在主观家庭阶层和亲社会倾向之间发挥链式中介作用，H4 得到了验证，但影响方向与研究 1 相反。

表 6 链式中介作用检验（*N*=2312）

间接路径	直接效应			中介效应		
	效应值	95%置信区间		效应值	95%置信区间	
		下限	上限		下限	上限
主观家庭阶层→主观个体阶层→亲社会倾向				0.012	0.001	0.023
主观家庭阶层→负面互惠信念→亲社会倾向	0.024（p=0.09）	-0.004	0.052	-0.001	-0.003	0.002
主观家庭阶层→主观个体阶层→负面互惠信念→亲社会倾向				0.002	0.001	0.003

注：数据绝对值较小，故均保留 3 位小数

进一步采用线性回归检验模型的中介效应和个体相对剥夺感的调节效应，结果见表 7。模型 1 显示，主观家庭阶层可以显著正向预测亲社会倾向（B=0.04，p＜0.01）；模型 2 显示，主观家庭阶层可以显著正向预测主观个体阶层（B=0.36，p＜0.001）；模型 4 显示，主观个体阶层可以显著正向预测亲社会倾向（B=0.03，p＜0.05），以上步骤再次验证了主观个体阶层的中介效应显著；且根据模型 3 显示，主观个体阶层可以显著负向预测负面互惠信念（B=-0.07，p＜0.001），根据模型 4 显示，负面互惠信念可以显著负向预测亲社会倾向

（B=-0.07，p＜0.01），再次验证了主观个体阶层与负面互惠信念在主观家庭阶层和亲社会倾向之间发挥链式中介作用。再根据模型 5 可知，负面互惠信念与个体相对剥夺感的交互项对亲社会倾向影响并不显著（B=0.02，p>0.05），但与主观家庭阶层的交互项对亲社会倾向的影响显著（B=0.02，p<0.05），个体相对剥夺感在直接效应的上的调节效应显著。

同样采用 Bootstrap 法审视被调节的直接效应大小，研究结果见表 4。结果显示，个体相对剥夺感在主观家庭阶层和亲社会倾向的直接路径上存在调节效应。主观家庭阶层对亲社会倾向的预测具有边界条件，当个体相对剥夺感为高水平时，主观家庭阶层可以直接预测亲社会倾向。进一步可以发现，随着个体相对剥夺感的提升，直接效应的绝对值变大，也就是说直接预测作用更强，个体相对剥夺感在这条路径上发挥增强作用，假设 5a 得到验证。

表 7 被调节的中介效应检验（*N*=2312）

类别	亲社会倾向	主观个体阶层	负面互惠信念	亲社会倾向	
	模型 1	模型 2	模型 3	模型 4	模型 5
性别	-0.17***	0.20**	-0.15**	-0.19***	-0.19***
年龄	0.004*	0.01***	-0.003	0.003	0.002
户籍	-0.03	-0.003	0.03	-0.03	-0.03
最高教育程度	0.03*	0.01	-0.02*	0.03**	0.03**
家庭经济状况	0.13***	0.74***	0.01	0.10**	0.09*
主观家庭阶层	0.04**	0.36***	0.005	0.02（p =0.09）	0.02（p =0.08）
主观个体阶层			-0.07***	0.03*	0.03(p =0.06)
负面互惠信念				-0.07**	-0.06**
个体相对剥夺感					-0.08**
主观家庭阶层×个体相对剥夺感					0.02*
主观个体阶层×个体相对剥夺感					-0.01
负面互惠信念×个体相对剥夺感					0.02
F	9.81	141.32	6.36	9.35	7.64
R2	0.02	0.27	0.02	0.03	0.04

注：*表示 p＜0.05；**表示 p＜0.01；***表示 p＜0.001；双尾检验值。

表 8 Bootstrap 方法在不同调节变量水平上的直接效应及其置信区间（N=2312）

亲社会倾向					
高中低组的调节效应					
调节效应	个体相对剥夺感	效应值	Boot SE	95% 置信区间	
				下限	上限
条件直接效应	-1.059	-0.001	0.019	-0.037	0.036

0	0.024	0.014	-0.003	0.052
1.059	0.049	0.019	0.011	0.087

研究 2 通过中国综合社会调查数据(CGSS2021)以进一步验证主观家庭阶层对亲社会倾向的预测及其模型。在控制性别、年龄、户籍、最高教育程度和家庭经济状况的情况下，主观家庭阶层依旧可以正向预测个体的亲社会倾向，与研究 1 相同；但与研究 1 不同的是，研究 2 发现了主观个体阶层在主观家庭阶层和亲社会倾向之间的中介效应，没有验证负面互惠信念在两者间的中介效应，且主观个体阶层和负面互惠信念在两者之间发挥链式中介作用，个体相对剥夺感在直接路径上发挥调节作用，没有验证在互惠信念与亲社会倾向之间的调节作用。

4 讨论

亲社会行为的情境(Kraus & Callaghan, 2016)、捐助类别（孙庆洲　等，2023；Vieites et al.，2022）的确会在不同的社会阶层间产生差异，以往研究往往从亲社会角度入手，但本文从主观社会阶层入手，将主观社会阶层细化区分，探究了主观家庭阶层和主观个体阶层与亲社会倾向的关系，更加精细化地解释亲社会倾向的影响因素-主观社会阶层，分析了主观家庭阶层与主观个体阶层的关系，并纳入互惠信念，得到了主观个体阶层和互惠信念在主观家庭阶层和亲社会倾向的链式中介作用，更考虑了个体相对剥夺感的调节作用，提出了主观家庭阶层对亲社会倾向的一个有调节的链式中介路径的预测心理机制。但以大学生为参与者的亲社会行为研究常常被人诟病其代表性问题，因此在研究设计上创新性地利用全国社会调查数据为基础验证模型，使结果更具说服力。

主观家庭阶层作为先赋性因素，可以通过家庭社会经济地位影响个体成长、求学、职业等影响主观个体阶层。这一关系是稳定且明确的。但两者在与互惠信念的关系上有着差异，高主观家庭阶层的互惠信念较高，但高主观个体阶层者的互惠信念却较低。并且，两研究均证实了主观个体阶层和互惠信念是主观家庭阶层影响亲社会倾向的一种重要心理机制，但在影响方向上两个研究产生差异。

4.1 高主观家庭阶层者的高互惠信念与高亲社会倾向

在主观家庭阶层对亲社会倾向的预测效应上，两个研究得到了一致的结果：高主观家庭者有着更高的亲社会倾向，研究一也证明了高主观家庭阶层者有着较高的平衡互惠信念。

在社会交换理论看来，单纯帮助他人的亲社会行为并不存在，期望得到回报是亲社会行为的条件（Dovidio et al., 2017）。而主观家庭阶层作为主观个体阶层的先赋条件，在与亲社

会倾向的关系上与以往研究在自致性社会阶层与亲社会倾向的关系上（解晓娜，李小平，2018；Korndörfer et al., 2015）保持了一致。高主观家庭阶层往往有着更多的社会经济资源，更少受到资源的限制，也愿意相信亲社会行为的回报，进而表现出更高的亲社会倾向。

社会交换视角下的亲社会行为可以进一步结合心理账户进行理解这一结果，心理账户是个体在消费决策之前对行为的成本和收益进行权衡决策的认知过程（Thaler, 1985），心理账户同样适用于亲社会行为产生的成本和收益。人们会根据自身账户资源的不同来源而形成不同的行为决策，而主观家庭阶层和主观个体阶层生成的心理账户存在着不同的性质。主观家庭阶层作为先赋性资源来源，在获得难度、主观估价上要低于个体通过自身努力而获得的自致性的主观个体阶层。因此，在个体所感知的社会经济地位是家庭来源时，更容易产生更高的亲社会倾向，而感知是个体来源时，则产生亲社会行为则需要经过更多的成本与收益的权衡。

从中国的家庭传统观念与强化学习理论中我们也可以解释这一现象。家庭层面的“互惠”传统促进了其互惠信念。在中国家庭中的代际互惠十分广泛，中国传统的家庭合作社制度和家庭主义责任伦理中都有着一层互惠的逻辑（赵晓力，2011；Flynn & Yu, 2021），正是这种家庭中的互惠使得个体可能出于维持家庭社会经济地位，会表现出更高的互惠性。另外Hackel 和 Zaki（2018）从强化学习理论角度的研究结果进一步支持了这一现象。个体更倾向于向高财富给予者提供了回报，而高财富给予者也就更容易完成给予-回报的社会交换过程。这一过程是对社会交换的强化学习，高社会阶层者更容易完成这一社会交换，不仅提升了高社会阶层者的互惠信念，也进一步促进了其下一轮的社会交换，提高其亲社会倾向。

4.2 链式间接路径下，高主观个体阶层者的低互惠信念现象

研究 2 虽然发现高主观个体阶层者有着较低的互惠信念，但依旧证实了高主观个体阶层者的高亲社会倾向。为主观社会阶层正向预测亲社会倾向提供了更有力的证据支持。另外，两研究均发现高主观个体阶层者有着较低的互惠信念，这一结果是以往研究所没有发现的。

首先，这一结果可能与国内“内卷”的社会环境息息相关。无论是学校的教育内卷，还是社会的职业内卷，都反映了当前社会环境中存在着较重的竞争氛围（卢晓雯，2021）。高主观个体阶层者往往经历过较为激烈的竞争，也面临着更加激烈的竞争，这种非共赢式竞争会导致个体的互惠合作等信念的降低。结合社会认知理论，高主观个体阶层者存在着以自我为中心的倾向，其往往更关注自身的目的，受社会环境的影响较小（Kraus et al., 2012），因而对社会规范关注程度较小。在这种高竞争性的环境中，高主观个体阶层者其为了维持自身的地位，在自身拥有较多的资源下，更依赖自身解决问题，并不与他人交换资源或有所保留

的交换资源，或阶层内的交换资源。而低主观个体阶层者则是情境主义的认知倾向，更具人际倾向，其为了自身生存会更加关注环境与他人，相互合作扶持以更好地解决问题（Piff & Robinson, 2017）。这一特点使得低主观个体阶层者更关注于社会规范，其会通过重视并践行社会规范，维持人际关系，以更好生存。

其次，主观家庭阶层与主观个体阶层在心理账户上可能存在不同。Thaler（1985）认为个体、家庭等均存在着心理账户，"此钱非彼钱"的心理反映了心理账户存在的一个重要特质：非替代性，不同账户之间的金钱不能完全替代，而对不同心理账户的金钱有着不同的态度与消费倾向。Arkes 等人(1994)采用一系列行为实验证实辛苦所得比意外所得更慎重些。而主观家庭阶层和主观个体阶层很可能就是同一个体在不同"心理账户"下形成的两种主观感知，两种主观感知在进行亲社会行为时，对于付出的成本会有着不同的态度和表现。主观家庭阶层作为先赋性因素，其获取难度和认知程度要远低于主观个体阶层，主观个体阶层是个体通过自身的努力而获取的，其亲身经历与获取过程使其对主观个体阶层所形成的资源在认知上更全面、态度上更谨慎。因此，主观个体阶层较高的个体在进行互惠式的社会交换时可能更多地从自身出发，而不是从互惠出发。

4.3 互惠信念类型影响对亲社会倾向的预测方向

互惠作为社会交换理论的核心观念，是人际交往的社会规范，影响个体的心理和行为（Chen et al., 2009）。互惠信念在互惠规范、社会价值取向等方面存在差异（邹文篪等人，2012），在亲社会倾向上也存在差异。

平衡互惠下，社会交换双方需要给予双方等价的资源，但这一交换的内容与时间并不会有具体要求，而是通过双方自觉的遵守以实现这一付出-回报的社会交换过程。虽然这一过程对平等性、公平性较敏感，但双方的自觉性、及时性也相对较高，有利于个体的亲社会倾向。但负面互惠虽然同样是等价交换资源，但这一过程是高度自利的，其双方的目的是维护自身的利益，实现自身利益最大化，有时甚至会损害他人的利益。因此，实质上负面互惠是一种单纯的利益交换，带有竞争性质的互惠（邹文篪等人，2012），对亲社会倾向是有着不利影响的。

4.5 贡献

研究设计上：以大学生为参与者的亲社会行为研究常常被人诟病其代表性问题，本研究在以大学生为参与者的心理测验数据基础上构建心理模型，并以全国社会调查数据为基础进行模型验证，以检验模型稳健性，验证了基于互惠信念的社会交换路径（链式中介）的存在，是本研究在研究设计方面的创新性贡献。

理论上：首先，本研究为解决主观社会阶层和亲社会倾向的分歧提供了新的思路，并提供了新的证据。通过区分主观社会阶层的不同层面：先赋性的主观家庭阶层和自致性的主观个体阶层，并合理性的将主观家庭阶层作为主观个体阶层的前因变量，更清晰解释了主观社会阶层对亲社会倾向的影响机制，也更充分地支持了“高主观社会阶层有着高亲社会倾向”这一观点。其次，将互惠信念纳入主观家庭阶层影响亲社会倾向的影响机制中，发现互惠信念的中介作用，验证了主观个体阶层和互惠信念的链式中介作用，并且不同互惠信念发挥了不同的中介作用。Liu 和 Hao（2017）发现互惠信念在社会阶层与慈善捐助之间起到增强调节的作用；而本研究进一步发现，社会阶层更会通过互惠信念对亲社会倾向产生影响。这进一步深入了解了互惠信念在这一关系中的作用。

4.6 不足与未来发展方向

首先，在互惠信念上只涉及到了平衡互惠信念和负面互惠信念，积极互惠信念是否同样在这一模型中发挥作用，以及发挥怎么样的作用都值得进一步探究。其次，付超等人（2018）采用事件相关电位技术发现了不信任决策与信任决策有着不同的大脑活动，因此本研究在亲社会倾向这一问题上，问卷的回答可能不够深入，结合脑电图、功能性磁共振成像等认知神经科学的方法进一步研究不同互惠信念是否与大脑的不同区域有关，这将为不同互惠信念的不同亲社会倾向提供生理学支持。再次，主观个体阶层和互惠信念的单独中介作用、个体相对剥夺感的调节路径并没有相互验证，但这些作用是可能的，这是本研究的遗憾。最后，对于亲社会倾向的测量上，研究二以纳税-这一代表性的亲社会行为倾向作为因变量，部分验证了这一模型，纳税作为一种经济亲社会倾向指标，为将这一心理预测机制应用到经济领域提供了支持。

参考文献

Adler, N. E., Epel, E. S., Castellazzo, G., & Ickovics, J. R. (2000). Relationship of subjective and objective social status with psychological and physiological functioning: Preliminary data in healthy, White women. *Health psychology, 19*(6), 586.

Arkes, H. R., Joyner, C. A., Pezzo, M. V., Nash, J. G., Siegel-Jacobs, K., & Stone, E. (1994). The psychology of windfall gains. *Organizational behavior and human decision processes*, *59*(3), 331-347.

Callan, M. J., Ellard, J. H., Will Shead, N., & Hodgins, D. C. (2008). Gambling as a search for justice: Examining the role of personal relative deprivation in gambling urges and gambling behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin, 34*(11), 1514-1529.

Callan, M. J., Kim, H., Gheorghiu, A. I., & Matthews, W. J. (2017). The interrelations between social class, personal relative deprivation, and prosociality. *Social Psychological and Personality Science*, *8*(6), 660-669.

Callan, M. J., Shead, N. W., & Olson, J. M. (2009). Foregoing the labor for the fruits: The effect of just world threat on the desire for immediate monetary rewards. *Journal of Experimental Social Psychology*, *45*(1), 246-249.

Carlo, G. , & Randall, B. A. . (2002). The development of a measure of prosocial behaviors for late adolescents. *Journal of Youth & Adolescence, 31*(1), 31-44.

Callan, M. J., Shead, N. W., & Olson, J. M. (2011). Personal relative deprivation, delay discounting,and gambling. *Journal of personality and social psychology, 101*(5), 955.

Cheng, D., Wu, J., & Zhang, R. (2018). Status Conflict in Innovative Team and lts lmpact on Knowledge-sharing. *Business and Management Journal,40*(10), 106-121. [程德俊，吴金璇，& 张如凯. (2018). 创造性团队中的地位冲突及其对知识共享的影响. *经济管理, 40*(10), 106-121.]

Dovidio, J. F., Piliavin, J. A., Schroeder, D. A., & Penner, L. A. (2017). *The social psychology of prosocial behavior*. Psychology Press.

Fu, C., Zhang, Z., He, J., Huang, S., Qiu, J., & Wang, Y. (2018). Brain dynamics of decision-making in the generalized trust game: Evidence from ERPs and EEG time-frequency analysis. *Acta Psychologica Sinica, 50*(3), 317-326.[付超，张振，何金洲，黄四林，仇剑崟，& 王益文. (2018). 普遍信任博弈决策的动态过程——来自脑电时频分析的证据. *心理学报, 50*(3), 317-326.]

Flynn, F. J., & Yu, A. (2021). Better to give than reciprocate? Status and reciprocity in prosocial exchange. *Journal of Personality and Social Psychology*, *121*(1), 115.

Gallo, L. C. , Smith, T. W. , & Cox, C. M. . (2006). Socioeconomic status, psychosocial processes, and perceived health: an interpersonal perspective. *Annals of Behavioral Medicine, 31*(2), 109-119.

Goodman, E., Adler, N. E., Kawachi, I., Frazier, A. L., Huang, B., & Colditz, G. A. (2001). Adolescents' perceptions of social status: development and evaluation of a new indicator. *Pediatrics, 108*(2), e31-e31. https://doi.org/10.1542/peds.108.2.e31

Guo Y., Yang, S., Li, J. & Hu, X. (2015). Social Fairness Researches in Perspectives of Social Class Psychology. *Advances in Psychological Science, 23*(8), 1299-1311. [郭永玉，杨沈龙，李静，胡小勇. (2015). 社会阶层心理学视角下的公平研究. *心理科学进展, 23*(8), 13.]

Hackel, L. M., & Zaki, J. (2018). Propagation of economic inequality through reciprocity and reputation. *Psychological science*, *29*(4), 604-613.

Hawley, P. H. (2014). Ontogeny and social dominance: A developmental view of human power patterns. *Evolutionary Psychology*, *12*(2), 147470491401200204.

Hawley, P. H. (2007). Social dominance in childhood and adolescence: Why social competence and aggression may go hand in hand. *Aggression and adaptation: The bright side to bad behavior*, 1-29.

James III, R. N., & Sharpe, D. L. (2007). The nature and causes of the U-shaped charitable giving profile. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, 36*(2), 218-238.

Jia, L., Song, J., Li, C., Cui, R., & Chen, Y. (2007). Leadership and Job-related Attitudes of Employees：An Empirical Study of Managers under Chinese Context on the Mediating Effects of Reciprocity and Trust. *Quarterly Journal of Management, 2*(1), 13-45. [贾良定，宋继文，李超平，崔荣军，& 陈永霞. (2007). 领导风格与员工工作态度——互惠和信任的中介作用的实证研究. *中大管理研究*, *2*(1), 13-45.]

Korndörfer, M., Egloff, B., & Schmukle, S. C. (2015). A large scale test of the effect of social class on prosocial behavior. *PloS one, 10*(7), 133-193.

Kraus, M. W. , Piff, P. K. , Mendoza-Denton, R. , Rheinschmidt, M. L. , & Keltner, D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: how the rich are different from the poor. *Psychological Review, 119*(3), 546.

Kraus, M. W., & Callaghan, B. (2016). Social class and prosocial behavior: The moderating role of public versus private contexts. *Social Psychological and Personality Science, 7*(8), 769-777.

Kraus, M. W. , Tan, J. J. X. , & Tannenbaum, M. B. . (2013). The social ladder: a rank-based perspective on social class. *Psychological Inquiry, 24*(2), 81-96.

Liu, C. J., & Hao, F. (2017). Reciprocity belief and gratitude as moderators of the association between social status and charitable giving. *Personality and* Individual Differences, 111, 46-50.

Lu, X. (2021). Involution from a Multidimensional Perspective: Research Status and Concept Combing. *Journal of Huazhong University of Science and Technology(Social Science Edition), 35*(6), 130-136. [卢晓雯. (2021). 多维视角下的内卷化：研究现状及概念梳理. *华中科技大学学报（社会科学版)*, *35*(6), 130-136.]

Massey, A. R., Byrd-Craven, J., Auer, B. J., & Swearingen, C. L. (2015). Climbing the social ladder: Physiological response to social status in adolescents. *Adaptive Human Behavior and Physiology*, *1*, 72-92.

Matthews, K. A. , & Gallo, L. C. . (2010). Psychological perspectives on pathways linking socioeconomic status and physical health. *Annual Review of Psychology, 62*(1), 501.

Matthews, K. A., Gallo, L. C., & Taylor, S. E. (2010). Are psychosocial factors mediators of socioeconomic status and health connections? A progress report and blueprint for the future. *Annals of the New York academy of sciences*, *1186*(1), 146-173.

Nielsen, F., Roos, J. M., & Combs, R. M. (2015). Clues of subjective social status among young adults. *Social Science Research*, *52*, 370-388.

Perugini, M., Gallucci, M., Presaghi, F., & Ercolani, A. P. (2003). The personal norm of reciprocity. *European Journal of Personality*, *17*(4), 251-283.

Piff, P. K. , & Robinson, A. R. (2017). Social class and prosocial behavior: current evidence, caveats, and questions. *Current Opinion in Psychology, 18*, 6-10.

Smith, H. J., Pettigrew, T. F., Pippin, G. M., & Bialosiewicz, S. (2012). Relative deprivation: A theoretical and meta-analytic review. *Personality and social psychology review*, *16*(3), 203-232.

Stellar, J. E., Manzo, V. M., Kraus, M. W., & Keltner, D. (2012). Class and compassion: socioeconomic factors predict responses to suffering. *Emotion, 12*(3), 449-459.

Su, Q., Liu, L., Dang, J., Gu, Z., Liang, Y., & Wei, C. (2023). Low personal control promotes bribery intention: Reciprocity beliefs as a mediator. *Current Psychology*, *42*(20), 16950-16961.

Sun, Q., Huang, J., Yu X., & Gao, Q. (2023). Give a man a fish or teach him to fish? Differences in donor behavior between high and low social classes. *Acta Psychologica Sinica, 55*(10), 1677-1695. [孙庆洲, 黄靖茹, 虞晓芬, 高倾德. (2023). 授人以鱼还是授人以渔?高、低社会阶层的捐助行为差异. *心理学报, 55*(10), 1677-1695.]

Sun, J., & Yang, J. (2023). The power of circulation: The impact of reciprocal relationship on consumer behavior. *Advances in Psychological Science, 31*(6), 1094-1108. [孙瑾, & 杨静舒. (2023). 循环的力量: 互惠关系对消费者行为的影响. *心理科学进展*, *31*(6), 1094.]

Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing science*, *4*(3), 199-214.

Van Lange, P. A. (1999). The pursuit of joint outcomes and equality in outcomes: An integrative model of social value orientation. *Journal of personality and social psychology*, *77*(2), 337.

Vieites, Y., Goldszmidt, R., & Andrade, E. B. (2022). Social class shapes donation allocation preferences. *Journal of Consumer Research, 48*(5), 775−795.

Wang, C., & Wu, J. (2011).Duty and kindness: closed cycle of ethical utility in family vertical relation. *JOURNAL OF CHANG'AN UNIVERSITY(Social Science Edition), 13*(4), 76-81. [王常柱, & 武杰. (2011). 孝与慈: 家庭纵向伦理效用的闭路循环. *长安大学学报: 社会科学版*, *13*(4), 76-81.]

Wu, J. B., Hom, P. W., Tetrick, L. E., Shore, L. M., Jia, L., Li, C., & Song, L. J. (2006). The norm of reciprocity: Scale development and validation in the Chinese context. *Management and Organization Review*, *2*(3), 377-402.

Xie, X., & Li, P. (2018).The Effect of Subjective Social Class on Prosocial Behavior. *Studies of Psychology and Behavior, 16*(4), 7. [解晓娜, 李小平. (2018). 主观社会阶层对亲社会行为的影响. *心理与行为研究, 16*(4), 7.]

Xiong, M., & Ye, Y. (2016). The concept, measurement, influencing factors and effects of relative deprivation. *Advances in Psychological Science, 24*(3), 438-453. [熊猛, & 叶一舵. (2016). 相对剥夺感: 概念, 测量, 影响因素及作用. *心理科学进展*, *24*(3), 438-453.]

Yeung, J. W., & Xia, L. L. (2023). Family and Individual Contexts of Middle-School Years and Educational Achievement of Youths in Middle-Aged Adulthood. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, *20*(4), 3279.

Yuan, M., Li, & W., Kou, Y. (2019). Social Class and Prosocial Behavior: How and why social class affects prosocial behavior[J]. *Journal of Beijing Normal University(Social Sciences), 0*(5): 37-46.[苑明亮,李文岐 & 寇彧.(2019).社会阶层如何影响个体的亲社会行为?——机制与相关因素 的探讨. *北京师范大学学*

报(社会科学版)(05),37-46.]

Zhang, Z., & Zhang, J. (2012). Belief in reciprocity in a Chinese sample. *Psychological Reports, 111*(1), 269-280.

Zou, W., Tian, Q., & Liu, J. (2012). "Give A Plum in Return for A Peach":A Review of Reciprocity Theory of Organizational Behavior. *Advances in Psychological Science, 20*(11), 1879-1888. [邹文篪，田青，& 刘佳. (2012). "投桃报李"——互惠理论的组织行为学研究述评. *心理科学进展*,*20*(11), 1879-1888.]

[丛文君.(2008).大学生亲社会行为类型的研究(硕士学位论文,南京师范大学).]

[乔志宏，苏迪，占诗苑，& 毕建传. (2014). 人力资本和家庭社会经济地位对大学生就业去向和结果的影响研究. *中国青年研究*, (8), 92-97.]

[赵晓力. (2011). 中国家庭正在走向接力模式吗?. *文化纵横*, (6), 56-63.]

How does subjective social class predict prosocial tendency? Moderated chain mediation model based on reciprocity belief

Abstract

There are many factors influencing prosocial behavior, and the research results of "who is more prosocial in high social class or low social class" are different, and the research conclusions are easy to generate group stigma, so further clarifying how social class affects prosocial tendency has become a research hotspot. Previous studies mainly discuss the effect of self-induced social status from the perspective of prosociety. However, by subdividing subjective social class into subjective family class and subjective individual class, the relationship between subjective social class and prosocial tendencies may be better explained. In addition, reciprocity beliefs, as the ideological and cognitive aspect of an individual's internal reciprocity norm, is a remote factor that determines the actual reciprocity behavior, and was also introduced into the prediction mechanism to better explain the relationship between subjective social class and prosocial tendencies.

Study 1 recruited college students through an online platform with 598 valid participants, and used the MacArthur Scale of Subjective, the Prosocial Tendencies Measures, the Personal Norms of Reciprocity Scale, and the Personal Relative Deprivation Scale to measure individuals' subjective family class, subjective individual class, prosocial tendency, reciprocity belief, and individual relative deprivation. SPSS process was used to conduct chain multiple mediation tests and moderating effect tests. Results found that subjective family class can positively predict subjective individual class and prosocial tendency, and subjective individual class can negatively predict balanced reciprocity belief. Balanced reciprocity belief positively predicted prosocial tendency, in which balanced reciprocity belief played an intermediary role between subjective family class and prosocial tendency, subjective individual class and balanced reciprocity belief had a masking effect between them, and individual relative deprivation played an enhanced moderating role between reciprocal belief and prosocial tendency; In study 2, CGSS2021 data was used to further verify the results of study 1 by selecting variables related items, 2312 valid data were obtained after deleting missing data, and the same model test was conducted by SPSS process. Results found that both subjective family class and subjective individual class can positively predict prosocial tendency, subjective family class can still positively predict subjective

individual class, subjective individual class negatively predicted negative reciprocity belief, negative reciprocity belief negatively predicted prosocial tendency, and subjective individual class played a mediating role between subjective family class and prosocial tendency.Subjective individual class and negative reciprocity belief played an intermediary role between them, and there were boundary conditions on the direct effect of individual relative deprivation. Combining the results of the two studies, it can be stably found that subjective family class can positively predict prosocial tendencies, which provided new evidence for "higher subjective social class has higher prosocial tendencies".Subjective family class is the antecedent influencing factor of subjective individual class, which can predict reciprocity belief and then prosocial tendency through the latter. Subjective individual class and reciprocity belief are important mechanisms for subjective family class to predict prosocial tendency, but different reciprocity beliefs play different roles in predicting prosocial tendency.

Whether it is the relationship between subjective family class and subjective individual class, the different predictive effects of different reciprocity beliefs on prosocial tendency, or the chain mediating effects of subjective individual class and reciprocity beliefs on subjective family class and prosocial tendency. These stable findings can help to understand subjective social class and its prediction mechanism for prosocial tendency, provide a new perspective for understanding the relationship between subjective social class and prosocial tendency, and show that social cognitive theory and social exchange theory are not incompatible in explaining prosocial tendency, and can better understand individual prosocial tendency by combining them.

Keywords: subjective family class; subjective individual class; prosocial tendency; reciprocity belief; individual relative deprivation

附录

附录一：研究一的人口学变量题目

亲爱的各位同学：

您们好！欢迎参加心理学问卷调查！

我是 2019 级应用心理学的同学。这是一项调查高校学生对日常问题观点的问卷，题目选项无对错之分，请您按自己的实际情况填写。您的个人信息及数据我们仅作为研究使用，将会严格保密。

整个问卷大致需要 5-10 分钟，作为回报，您将得到相应的报酬。通过参与，您也会获得对高校学生日常问题观点的进一步思考，对推动理论和实践研究也有着重要意义。

由于本研究依旧在进行中，本问卷调查的相关信息请您保密，非常感谢您的参与和配合！

自愿参与请完成以下问卷，如有疑问，请联系问卷负责人，电话：15226901137

以下题项，请根据您的真实情况，从每题后的选项中选择最符合您的一个选项进行选择，选项没有对错之分，且严格保密，因此可放心回答。

1. 您的年龄 [填空题] *

____

2. 您的性别 [单选题] *

○男

○女

3. 您的专业是： [单选题] *

○理工类

○人文社科类

○体育类

○艺术类

○医学类

4. 您目前所处年级为： [单选题] *

○大一

○大二

○大三

○大四

○大五及以上

5. 您来自于 [单选题] *

○大城市

○小城镇

○农村

6.尽可能估算您所在家庭的月收入（包括奖金、红利与其他收入）： [单选题] *

○2000 元以下

○2001-6000 元

○6001-8000 元

○8001-10000 元

○10001-15000 元

○15001-20000 元

○20001 元以上

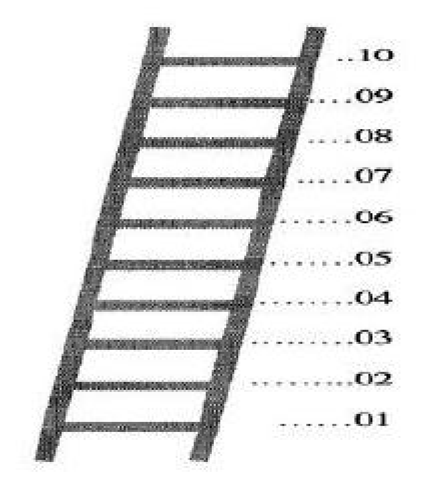
附录二：《主观社会经济地位量表》

假设下边的梯形图描绘了我国的社会阶层

·阶梯的最顶端是那些最富有的，接受过最高水平教育的,以及有着最受人尊重的工作的人。

·阶梯的最底端是那些最贫穷的，很少或者没有接受过教育的,没有工作的，或者有着没人想要的,不受人尊敬的工作的人。

您认为您的家庭处于阶梯的哪个位置，请选择相应的数字。



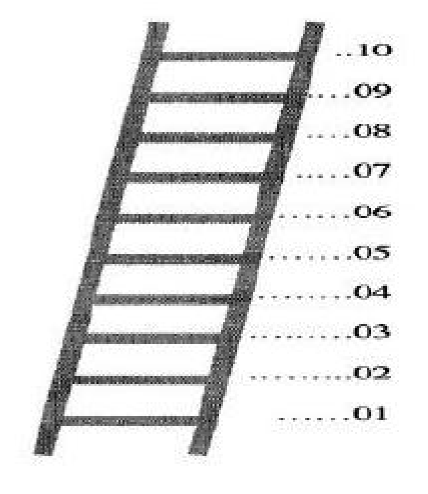
[单选题] *

假设下边的梯形图描绘了您的学校

·在阶梯的最顶端是你们学校里最受尊敬、成绩最好、地位最高的人。

·在阶梯的最底端是你们学校里最不受尊敬的,没有人愿意和他们在一起且成绩最差的人。

您认为您处于阶梯的哪个位置，请选择相应的数字。



。 [单选题] *

附录三：《亲社会行为倾向量表》

以下这些题项可能有关您在人际交往中的行为或想法。请您根据自身实际情况与题项表述的相符程度，在 1-5 内选择与你的行为或想法最相符的程度（1 表示完全不符合，5 表示完全符合），选项并无对错之分，请放心填写！[矩阵量表题] *

1.众目睽睽之下，我会尽最大努力帮助他人。

2.对我来说最大的成就感是给那些非常痛苦的人以安慰。

3.当有他人在场时，我更容易去帮助需要帮助的人。

4.我认为帮助他人最有益的一面就是它会使我拥有良好的形象。

5.当有他人在场时为困境者提供帮助，我的获益会最多。

6.我愿意给危难者或急需帮助者施予帮助。

7.他人向我求助时，我不会迟疑。

8.我更愿意匿名捐款。

9.我更倾向于帮助那些受伤非常严重的人。

10.当我得到益处时，去捐赠钱物才是最具有实际意义的。

11.我常常帮助那些需要帮助的人而不透漏有关我的信息。

12.我往往会帮助别人，特别是当他们在情感上非常痛苦的时候。

13.当我成为公众的焦点去帮助他人的时候，也是我尽力表现的时候。

14.当有人处于可怕的，极度需要帮助的环境中时，给他们提供帮助对我来说并不困难。

15.在多数情况下，我帮助别人不留姓名。

16.我认为对于那些做慈善工作的人所投入的时间和精力应该给予更多的认可。

17.在情绪高涨的情境中，我最能做出帮助他人的反应。

18.当有人寻求帮助时，我从不迟疑。

19.我认为，帮助他人而又不透漏我的信息，这是助人的最佳情境。

20.从事慈善工作的最大好处就是它丰富了我的简历，使我的简历给人感觉很好。

21.在受到大家情绪感染的情况下，我想要去帮助那些困境者。

22.我常常匿名捐款，因为那样使我很愉快。

23.我认为，如果我帮助了别人，那么他们将来也应该帮助我。

附件四：《一般互惠信念量表》

以下是一些关于人与人之间日常交际问题的表述，请您根据自身实际情况，在 1-7 内选择您在多大程度上同意以下表述（1 表示非常不同意，7 表示非常同意），选项没有对错之分且严格保密！

1.帮助某人是确定他/她将来会帮助你的最好策略

2.我不对别人不好，是为了避免别人对我不好

3.我害怕以前我没有好好善待过的人的反应

4.当我赞美某人时，我期望他/她也会回报我

5.我避免不礼貌，因为我不希望别人对我不礼貌

6.如果我帮助游客，我希望他们会很感激我

7.很明显，如果我对某人不好，他/她就会报复

8.如果我对餐馆的饭菜或服务很挑剔，我预计以后我将得不到好的服务

附录五：《个体相对剥夺感量表》

以下这些题项关于您对自身的看法，请您根据自身实际情况与题项描述的相符程度，在 1-6 内选择题项符合您自身看法的程度（1 表示完全不符合，6 表示完全符合），选项没有对错之分且严格保密！

1.跟和我差不多的人所拥有的相比，我觉得自己处于劣势。

2.跟和我差不多的人比起来，我觉得自己是受到优待的。

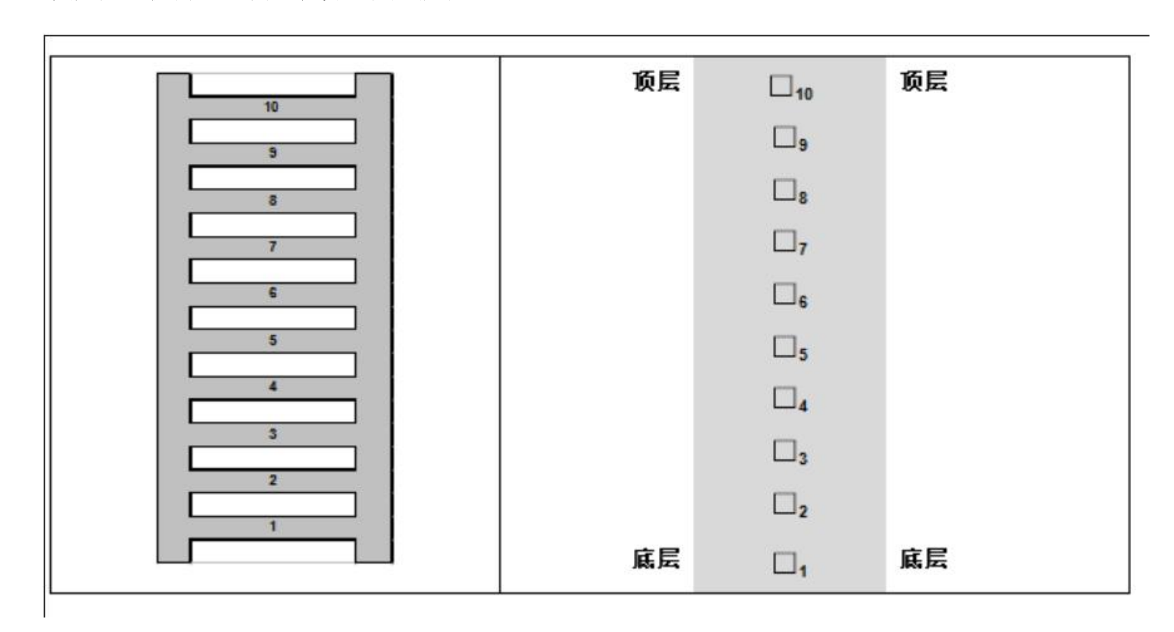
3.当看到和我差不多的人有多富裕时，我感到气愤。

4.跟和我差不多的人比起来，我拥有的很多。

5.跟和我差不多的人所拥有的相比，我觉得很不满意。

附录六：研究 2-CGSS2021 中选取题项

·主观社会阶层：A43.在我们的社会里，有些人处在社会的上层，有些人处在社会的下层。这张卡片【出示示卡 5】的梯子要从上往下看。最高“10 分”代表最顶层，最低“1 分”代表最底层。



·主观个体阶层：a. 综合看来，在目前这个社会上，您本人处于社会的哪一层？

·主观家庭阶层：d. 您认为在您 14 岁时，您的家庭处在哪个等级上？

1 分……1
2 分……2
3 分……3
4 分……4
5 分……5
6 分……6
7 分……7
8 分……8
9 分……9
10 分……10
不知道……98
拒绝回答……99

·负面互惠信念：A34.总的来说，您同不同意在这个社会上，您一不小心，别人就会想办法占您的便宜？

非常不同意……1

比较不同意... 2
说不上同意不同意... 3
比较同意... 4
非常同意... 5
不知道... 98
拒绝回答... 99

·亲社会行为倾向：D5.您是否愿意交更高的税，来提高中国的全民医疗卫生水平？

很愿意..1
比较愿意..2
说不上愿意不愿意..3
比较不愿意..4
很不愿意..5
无法选择..98
拒绝回答..99

·个体相对剥夺感

D35.您对以下观点的同意程度如何？【出示示卡 19】

7. 与周围的人相比，我很知足。

非常不同意..1
不同意..2
有点不同意..3
有点同意..4
同意..5
非常同意..6
无法选择..98
拒绝回答..99